



## NEGOZIAZIONE

### Come ottimizzare le proprie transizioni

**Durata:** 16 ore suddivise in 4 mezze giornate.

**Premessa:** La negoziazione rappresenta la forma più evoluta e impegnativa tra i meccanismi di coordinamento dei rapporti tra persone ed è quella più efficace per raggiungere risultati che garantiscono reciproca soddisfazione alle parti in causa. Nella pratica quotidiana della nostra attività si presentano numerose situazioni in cui è messa in gioco la nostra capacità negoziale per raggiungere obiettivi e risultati. La negoziazione è una modalità di risoluzione delle divergenze di interessi che coinvolge non solo le relazioni strettamente commerciali, ma anche quelle tra colleghi o private. E' attuabile quando ciascuna delle parti, con obiettivi e interessi diversi, agisce per concludere qualcosa assieme.

**Destinatari:** Il corso è indirizzato a coloro che vogliono imparare le tecniche di negoziazione, o che vogliono migliorare la capacità di concludere transazioni soddisfacenti. Per chi lavora in azienda o svolge un'attività professionale o intende migliorare questa abilità fondamentale in tutti gli aspetti della vita, sia professionale che personale.

**Obiettivo:** Fornire strumenti finalizzati a muoversi con efficacia nell'ambito delle abilità basate sulla capacità di negoziazione, fornendo differenti strategie utili. Capire il processo nella sua completezza e impararne le regole fondamentali.

### 1

#### Il processo di negoziazione

- I principi della negoziazione
- La negoziazione in una situazione conflittuale
- La negoziazione come attività commerciale

### 2

#### La teoria dei giochi

- Lo sviluppo della strategia delle decisioni
- La decisione in presenza di più giocatori
- Le decisioni in presenza di scarsità di risorse

### 3

#### Le regole di negoziazione

- Il principio dell'equità, dell'uguaglianza e del bisogno
- La negoziazione distributiva
- La negoziazione integrativa

**Esercitazioni:** All'interno di questo corso è previsto un manuale di esercitazioni che porta a comprendere il processo proposto; verrà proiettata parte di un film per una corretta analisi oggettiva dei comportamenti ed effettuati role play.

**Partecipanti:** Massimo 10 persone.

**Contatti:** [info@new-workshop.it](mailto:info@new-workshop.it) - [www.new-workshop.it](http://www.new-workshop.it)